



PERFECTA Anna  
Miastkowska



## SOCIAL MEDIA - KOMUNIKACJA, MARKETING I SPRZEDAŻ. KOMPETENCJE CYFROWE. SZKOLENIE ZDALNE W CZASIE RZECZYWISTYM.

Numer usługi 2024/10/14/148838/2359590

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 13.01.2025 do 20.01.2025

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

176,47 PLN brutto/h

176,47 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	- właściciele firm, pracownicy oraz osoby, które chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu działań komunikacyjnych, sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem social mediów
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	06-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	34
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do wykorzystania funkcjonalności mediów społecznościowych do skutecznej komunikacji oraz samodzielnego prowadzenia działań marketingowych i sprzedażowych dzięki wykorzystaniu cyfrowych kanałów komunikacji i sprzedaży Social Media.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje wiedzę o mediach społecznościowych w zakresie niezbędnym do efektywnej sprzedaży, marketingu i komunikacji	Definiuje zasady działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	Wymienia rodzaje działań sprzedażowych i marketingowych w social mediach oraz rodzaje aktywności	Test teoretyczny
	Definiuje zasady obsługi poszczególnych mediów społecznościowych	Test teoretyczny
Obsługuje poszczególne media społecznościowe oraz wykorzystywanie ich funkcjonalności	Przygotowuje profile w poszczególnych mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	Tworzy, opracowuje i publikuje rolki, reelsy, stories, relacje, wydarzenia	Test teoretyczny
	Wymienia zasady budowania strategii komunikacji marki oraz strategii sprzedażowo marketingowej i zastosowania w Social Mediach	Test teoretyczny
Diagnostuje dobór właściwego contentu i narzędzi pomocnych w tworzeniu contentu na media społecznościowe w formie treści i grafiki	Określa korzyści stosowania sztucznej inteligencji oraz Canvy	Test teoretyczny
	Rozróżnia rodzaje content marketingu	Test teoretyczny
Stosuje content marketing na media społecznościowe	Planuje i opracowuje content na poszczególne media zgodnie z zasadami działania poszczególnych mediów i zasad social selling	Test teoretyczny
Obsługuje narzędzia pomocnicze tj. Canva i Chat GPT w zakresie niezbędnym do komunikacji, marketingu i sprzedaży w Social Mediach	Tworzy, przygotowuje treści pisane, wideo i grafik w poszczególnych mediach	Test teoretyczny
	Przygotowuje treści w chat GPT	Test teoretyczny
	Przygotowuje posty w Canvie	Test teoretyczny
Wdraża strategiczne działania w mediach społecznościowych	Planuje działania w zakresie budowania strategii komunikacji marki, strategii sprzedażowo marketingowej	Test teoretyczny
	Podejmuje działania marketingowe, sprzedażowe i komunikacyjne zgodnie z założeniami strategii	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża nawiązywanie relacji z odbiorcami	Stosuje działania komunikacyjne mające wpływ na budowanie długotrwałych relacji międzyludzkich i biznesowych z odbiorcami	Test teoretyczny
Wdraża pozytywny stosunek do zmiany	Stosuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji	Test teoretyczny
Współpracuje i nawiązuje relacje z odbiorcami	Akceptuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

1. Wprowadzenie. Przegląd wybranych mediów społecznościowych. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych.
2. Aktualne trendy w Social Mediach. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych.
3. Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych.
4. Zasady social sellingu w Social Media. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Co decyduje o wyborze medium. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe.
5. Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na SM.
6. Budowanie zaangażowania klienta.

7. Dobór odpowiedniego contentu w zależności od rodzaju medium społecznościowego.
  8. Ćwiczenie praktyczne podsumowujące tworzenie contentu.
  9. Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe. cz1 i cz 2
  10. Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
  8. You Tube –zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo - sprzedażowe. Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży.
  9. Facebook, You Tube i Instagram jako media wykorzystywane w biznesie.
  10. Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży.
  11. LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
  12. Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
  13. Podstawy strategii komunikacji marki w social media. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań.
  14. Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości.
- 

12. Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości.
13. Sztuczna inteligencja jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. Chat GTP.
14. Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social media.
15. Ocena działań własnych w mediach społecznościowych. Ćwiczenie praktyczne podsumowujące.
15. Walidacja. Test wiedzy.

Szkolenie trwa 34 godziny zegarowe, każda godzina to 60 minut. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 10 osób. Ćwiczenia praktyczne będą prowadzone w mniejszych grupach od 2 do 5 osobowych oraz w formie ćwiczeń indywidualnych. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu oraz komputera lub innego sprzętu przenośnego z dostępem do internetu z mikrofonem i głośnikiem oraz wideo. Podczas prowadzenia zajęć nie jest wymagane stałe korzystanie z wideo i mikrofonu przez uczestników, wymagane jest w zakresie niezbędnym i umożliwiającym niezakłócające prowadzenie zajęć w grupie.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>1 z 32</b> Wprowadzenie. Przegląd wybranych mediów społecznościowych. Aktualne trendy. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	13-01-2025	08:00	09:30	01:30
<p><b>2 z 32</b> Aktualne trendy w Social Mediach. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	13-01-2025	09:30	11:00	01:30
<p><b>3 z 32</b> Przerwa kawowa</p>	Anna Miastkowska	13-01-2025	11:00	11:30	00:30
<p><b>4 z 32</b> Podstawy działań w social mediach. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych - wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	13-01-2025	11:30	12:45	01:15
<p><b>5 z 32</b> Zasady social sellingu w SM. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Jak i gdzie szukać klienta? Dobór contentu. Działania wizerunkowe i sprzedażowe. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	13-01-2025	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 32 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	13-01-2025	13:45	14:00	00:15
7 z 32 Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na SM - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	13-01-2025	14:00	16:00	02:00
8 z 32 Budowanie zaangażowania klienta - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	08:00	09:00	01:00
9 z 32 Dobór odpowiedniego contentu w zależności od rodzaju medium społecznościowego - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	09:00	09:30	00:30
10 z 32 Ćwiczenia praktyczne podsumowujące tworzenie contentu - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	09:30	10:00	00:30
11 z 32 Facebook - zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe cz 1 wykład i ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	14-01-2025	11:00	11:30	00:30
13 z 32 Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe, cz. 2 - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	11:30	12:30	01:00
14 z 32 Instagram - zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	12:30	14:00	01:30
15 z 32 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	14-01-2025	14:00	14:15	00:15
16 z 32 YouTube - zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo - sprzedażowe wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	14-01-2025	14:15	16:00	01:45
17 z 32 Facebook, You Tube i Instagram jako media wykorzystywane w biznesie. wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	15-01-2025	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 32 Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży– wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	15-01-2025	08:30	11:00	02:30
19 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	15-01-2025	11:00	11:30	00:30
20 z 32 LinkedIn - zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	15-01-2025	11:30	13:15	01:45
21 z 32 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	15-01-2025	13:15	13:30	00:15
22 z 32 Pinterest - zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	15-01-2025	13:30	15:30	02:00
23 z 32 LinkedIn i Pinterest jako profile firmowe. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	15-01-2025	15:30	16:00	00:30



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>24 z 32</b> Podstawy strategii komunikacji marki w social media. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-01-2025	08:00	09:30	01:30
<b>25 z 32</b> Do jakich osób należy dotrzeć? Jak przekonać klienta? Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-01-2025	09:30	11:00	01:30
<b>26 z 32</b> Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	17-01-2025	11:00	11:30	00:30
<b>27 z 32</b> Cele i wartości marki, archetypy i obietnica wartości - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-01-2025	11:30	13:00	01:30
<b>28 z 32</b> Przerwa lunch	Anna Miastkowska	17-01-2025	13:00	13:15	00:15
<b>29 z 32</b> Sztuczna inteligencja jako pomoc w skutecznym marketingu w social mediach. Chat GTP. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-01-2025	13:15	15:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>30 z 32</b> Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social mediach - wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-01-2025	15:00	16:00	01:00
<b>31 z 32</b> Ocena działań własnych w mediach społecznościowych. Ćwiczenie praktyczne podsumowujące. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	20-01-2025	10:00	11:30	01:30
<b>32 z 32</b> Walidacja. Test wiedzy	-	20-01-2025	11:30	12:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,47 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespól

Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt przed szkoleniem oraz prezentację po szkoleniu. Podczas zajęć będą przeprowadzane w oparciu o prezentację multimedialną, ćwiczenia praktyczne w formie samodzielnie wykonanych zadań, case studies, quiz, analizy przypadków oraz przykłady i dyskusje. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy jak też ćwiczenia indywidualne.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie po realizacji szkolenia.

Warunkiem zaliczenia szkolenia oraz otrzymania zaświadczenia jest uczestnictwo w usłudze rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu na min 80%.

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

### Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym za pomocą **platformy Teams** w związku z czym udział w szkoleniu wymaga dostępu do komputera lub innego cyfrowego narzędzia przenośnego obsługującego obraz i dźwięk z dostępem do internetu w celu komunikacji z uczestnikami szkolenia i trenerem, odtwarzania prezentacji i obsługi cyfrowych narzędzi do wykonywania ćwiczeń.
2. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.
3. Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

## Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

**Szkolenie trwa 34 godziny zegarowe. Przerwy i walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.**

**1 godzina usługi szkoleniowej to 60 min.**

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

# Warunki techniczne

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym.

Szkolenie odbywa się poprzez aplikację **Teams**.

## **Wymagania techniczne do udziału w szkoleniu:**

Komputer stacjonarny, laptop, telefon, tablet lub inne urządzenie stacjonarne bądź mobilne ze stabilnym internetem z mikrofonem i kamerą. Przed szkoleniem zostanie przeprowadzona próba połączenia.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej w Teams (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari), można zainstalować aplikację Clickmeeeting na swoim urządzeniu ale nie jest to wymagane.

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

**Uczestnicy mogą brać aktywny udział w zajęciach. Uczestnicy mają możliwość komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.**

**Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.**

Dodatkowo wszyscy mają dostęp do chatu online.

Link do szkolenia online udostępniony jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania celem udziału w szkoleniu.

## **! Przed rozpoczęciem szkolenia:**

- należy sprawdzić łącze internetowe, zadbać o jego dobrą jakość połączenia internetowego
- należy sprawdzić czy poprawnie działa kamera i mikrofon

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie stacjonarne lub mobilne do zdalnej komunikacji:** Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

**Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik:** pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

**Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów:** Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

"Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia."

## Kontakt



**Anna Miastkowska**

**E-mail** kontakt@annamiastkowska.pl

**Telefon** (+48) 500 100 154